Спиридонов Вячеслав

Таргетолог (чат-боты, автоматизация, создание базы лист-билдинг, лидогенерация, воронки etc.), создание альтернативных источников трафика

Контактная информация

Телефон + вайбер + WhatsApp: +38 098 243 64 10

На звонок не отвечу - масса спама!!!
Пишите пожалуйста в соцсети!

https://t.me/VSpiridonov
Email: vs449339@gmail.com

—----------

Давайте сразу буду честен с вами: ЛЮБОЙ трафик (таргет, спам, рассылки Условно Бесплатный Трафик - УБТ) это пол дела. Даже меньшая часть.

Пусть красной линией в вашем бизнесе будет сбор подписчиков, сегментация, прогрев ЦА и работа с целевой аудиторией! А для этого вам нужны чат боты. Соответственно любая моя работа будет создание связки трафик+чат бот.

Но и это еще не всё! Нужно будет создать ТАКУЮ связку, чтоб человек, пришедший с рекламы в ваш чат бот обязательно подписался. Остальное мелочи и нюансы. Как говорится - дело техники.

Вот это и есть моя работа. А продажи - это уже ваша.

—----------

SMM-маркетолог

с 01.2023 по 03.2023 (2 месяца)
Название скрыто, Киев (Финансы, банки, страхование)

Создание каналов, чатов и чат бота.

В данном проекте были использованы знания и умения по разработке маркетинговой кампании в Telegram. В процессе работы использовались различные программные инструменты, такие как софт для массового инвайтинга, парсинга и рассылок в личку Telegram.

Для рассылок в личку были созданы и проработаны рандомизированные сообщения для увеличения эффективности кампании.

Создание промтов для ChatGPT, контент плана, а также постов и статей на их основе.

При реализации кампании были использованы новые аккаунты в Telegram, на которых регулярно создавались группы и чаты, наполняемые контентом созданным с помощью ChatGPT. Затем производился парсинг аудитории и автоматически осуществлялся инвайтинг в созданные группы.

Данный подход позволяет увеличить эффективность маркетинговой кампании в Telegram, так как позволяет быстро создавать новые группы и чаты, наполнять их контентом и привлекать целевую аудиторию. При этом использование рандомизированных сообщений позволяет сделать кампанию более привлекательной и интересной для целевой аудитории.

Таргетолог телеграм

с 08.2022 по наст. время (10 месяцев)
Название скрыто, Киев (Финансы, банки, страхование)

Даже будучи довольно опытным специалистом в области цифрового маркетинга, с опытом работы в таргетированной рекламе на Facebook и Instagram более 7 лет, в этом проекте мною был получен новый и интересный опыт работы через удаленный сервер.

Даже имея определенный опыт в области таргетированной рекламы на Facebook и Instagram, в этом проекте столкнулся с трудностями в определении целевой аудитории.

Я протестировал различные методы таргетированной рекламы, но не смог добиться значимых результатов. Несмотря на мои усилия, система лидогенерации не сработала, и мы не получили достаточного количества лидов для продаж.
К сожалению проект был запущен с небольшим бюджетом, что ограничивало возможности привлечения большего количества потенциальных клиентов.

Организовал регулярный постинг на бизнес-странице Facebook. Был составлен контент план на месяц, посты с CEO-заголовками и простыми баннерами. К сожалению это не помогло достичь значительного роста числа подписчиков и увеличения просмотров продающего видео.

Был использован весь опыт работы с лидогенерацией и конверсией в чат-бот, в том числе с использованием лид-магнита.
Была разработана, создана, запущена и протестирована система привлечения потенциальных клиентов через чат-бот, которая включала в себя сбор аудитории, ознакомление с предложением и возможность массовых рассылок в мессенджерах Viber и Telegram в ручном и автоматическом режиме.

Поскольку в последние месяцы наблюдаются значительные проблемы с настройкой и использованием необходимых ранее используемых привычных инструментов, это привело к снижению эффективности рекламных кампаний.

Кроме того приходилось работать через удаленный сервер + антидетектбраузер, чтоб исключить влияние моего геоположения (Украина) и заблокированного основного аккаунта фейсбук, которым, кстати, я пользовался с 2011 г.

Это незначительно затрудняло работу, т.к. приходилось параллельно прогревать несколько аккаунтов для работы.

Таргетолог, маркетолог.

с 01.12.2021 по 01.03.2022

ФОП, Бердянск, директор МЛМ-структуры

Лидогенерация трафика: создание и ведение продуктовых рекламных кампаний на фейсбук - без банов и ограничений. К слову: именно благодаря этому способу мой заказчик вышла на квалификацию директора структуры и смогла выделять большую сумму на развитие.

Техническая работа в создание механизма массовых рассылок на фейсбук по группам, т.н. “работа с плюсиками”, с привлечением аудитории в свой чат бот.

Арбитраж трафика, Таргетолог

с 05.06.2020 по 12.2022

Частная компания, Черновцы (продажа товаров народного потребления)

Создание, настройка и ведение рекламных кампания с целью максимального количества лидов с оптимальной ценой. Создание видео и баннерной рекламы, создание собственных крео, текстов и т.д. Ведение оптимальных рекламных кампаний (в некоторые дни до 200 и даже 300 лидов удавалось получать).

Постоянный контакт с заказчиком и менеджером по продажам, что способствовало повышению выкупа заказов - в среднем - до 80%.

Примеры рекламных кампаний на постельное белье:

за один выбранный день

Доставка кампании – **Активные и ещё 5** | Показы (кампания) > 0 | Поиск по названию или фильтрам (например, " | Очистить | Сегодня: 13 дек

Центр ресурсов | Кампании 4 selected | Группы объявлений Кампа... | Объявления Кампани

+ Создать | Создать дубликат | Редактировать | Больше | Посмотреть настройки

Выкл/вкл	Название кампании	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат
	mahrahlopoc 13.12 (sv)	12 Лиды с сайта	11 998	12 617	2,25 $ За лид	27,03 $
	mahrahlopoc 13.12 (sv)	11 Лиды с сайта	15 419	16 480	2,51 $ За лид	27,63 $
	mahrahlopoc 11.12 (sv)	15 Лиды с сайта	19 804	21 033	1,95 $ За лид	29,26 $
	mahrahlopoc 07.12 (sv)	12 Лиды с сайта	11 277	11 962	1,50 $ За лид	17,95 $
	Результаты, число кампаний: 4	**50** Лиды с сайта	**55 574** Пользователи	**62 092** Всего	**2,04 $** За лид	**101,87 $** Всего потрачено

За 7 дней

Доставка кампании – **Активные и ещё 5** | Показы (кампания) > 0 | Поиск по названию или фильтра | Очистить | 20 дек 2021 г. — 27 дек 2021 г.

Центр ресурсов | Кампании 1 выбрано | Группы объявлений Кампа... | Объявления Кампания: 1

Создать | Создать дубликат | Редактировать | Больше | Посмотреть настройки | Отчеты

Выкл/вкл	Название кампании	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат	Заверш
	mahrahlopoc 20.12 (sv)	190 Лиды с сайта	131 887	179 901	1,71 $ За лид	324,82 $	Непрер
	mahrahlopoc 18.12 (sv) — хлопок - 2	77 Лиды с сайта	65 294	81 194	2,76 $ За лид	212,30 $	Непрер
	mahrahlopoc 21.12 (sv)	17 Лиды с сайта	13 929	14 671	2,08 $ За лид	35,29 $	Непрер
	mahrahlopoc 20.12 (sv) - 2	15 Лиды с сайта	17 052	17 808	2,48 $ За лид	37,20 $	Непрер
	Результаты, число кампаний: 4	**299** Лиды с сайта	**203 241** Пользователи	**293 574** Всего	**2,04 $** За лид	**609,61 $** Всего потрачено	

за 14 последних дней:

Показы (кампания) > 0 | Поиск по названию или фильтрам (например, "Цена за резул | Сохранить | Очистить | Последние 14 дн.: 1 дек 2021 г. — 14 дек 2021 г. Примечание: данные за сегодня не включены

Центр ресурсов | Кампании | Группы объявлений | Объявления

Создать | Редактировать | Больше | Посмотреть настройки | Отчеты

Выкл/вкл	Название кампании	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат
	mahrahlopoc 14.12 (sv)	10 Лиды с сайта	11 932	12 014	2,42 $ За лид	24,24 $
	mahrahlopoc 13.12 (sv)	26 Лиды с сайта	34 227	35 636	2,48 $ За лид	64,60 $
	mahrahlopoc 14.12 (sv)	13 Лиды с сайта	11 803	12 169	2,44 $ За лид	31,76 $
	mahrahlopoc 13.12 (sv)	21 Лиды с сайта	30 951	33 980	2,79 $ За лид	58,63 $
	mahrahlopoc 07.12 (sv) — 2	1 Лид с сайта	3 188	3 347	8,30 $ За лид	8,30 $
	mahrahlopoc 11.12 (sv)	52 Лиды с сайта	56 991	66 639	2,27 $ За лид	118,09 $
	mahrahlopoc 10.12 (sv)	4 Лиды с сайта	5 231	5 551	3,39 $ За лид	13,55 $
	mahrahlopoc 07.12 (sv)	66 Лиды с сайта	62 444	86 619	2,38 $ За лид	156,84 $
	mahrahlopoc 04.12	53 Лиды с сайта	32 610	48 779	2,63 $ За лид	139,36 $
	mahrahlopoc 30.11	32 Лиды с сайта	19 865	28 563	2,65 $ За лид	84,83 $
	Результаты, число кампаний: 10	278 Лиды с сайта	209 131 Пользователи	333 297 Всего	2,52 $ За лид	700,20 $ Всего потрачено

К сожалению глобально масштабировать рекламные кампании нет возможности: заказчик ограничен бюджетом в 100$ в день на рекламу.

Маркетолог, трафик - менеджер

с 10.2021 по 12.2021 (2 месяца)

Инвестиционная компания, Днепр (Инвестиции в криптовалюту и недвижимость,)
Создание трафика из всех возможных систем: гугл реклама - поисковая и ютуб; таргетированная реклама фейсбук и инстаграм (лидогенерация и конверсии в чат бот); тизерная реклама (так называемая “одноцентовая рекламная кампания”); массовые рассылки сообщении в ватсап и ТГ.

Для работы было спарсено более 2,5 млн. номеров телефонов по хэштегу “инвестиции”, но без привязки к гео.

- Создание трафика из: гугл реклама - поисковая, ютуб.
- Таргетированная реклама фейсбук и инстаграм (лидогенерация и конверсии в чат бот).
- Тизерная реклама (одноцентовая рекламная кампания).
- Спамовые и дружеские сообщения и рассылки в ватсап.
- Инвайтинг и рассылки в телеграм.
- Масслукинг и маслайкинг в инстаграм.

Были разработаны связки для проверки эффективности рекламных кампаний:
1. рекламная кампания или рассылка + сайт-прокладка + основной сайт
2. рекламная кампания или рассылка + лендинг + чат-бот

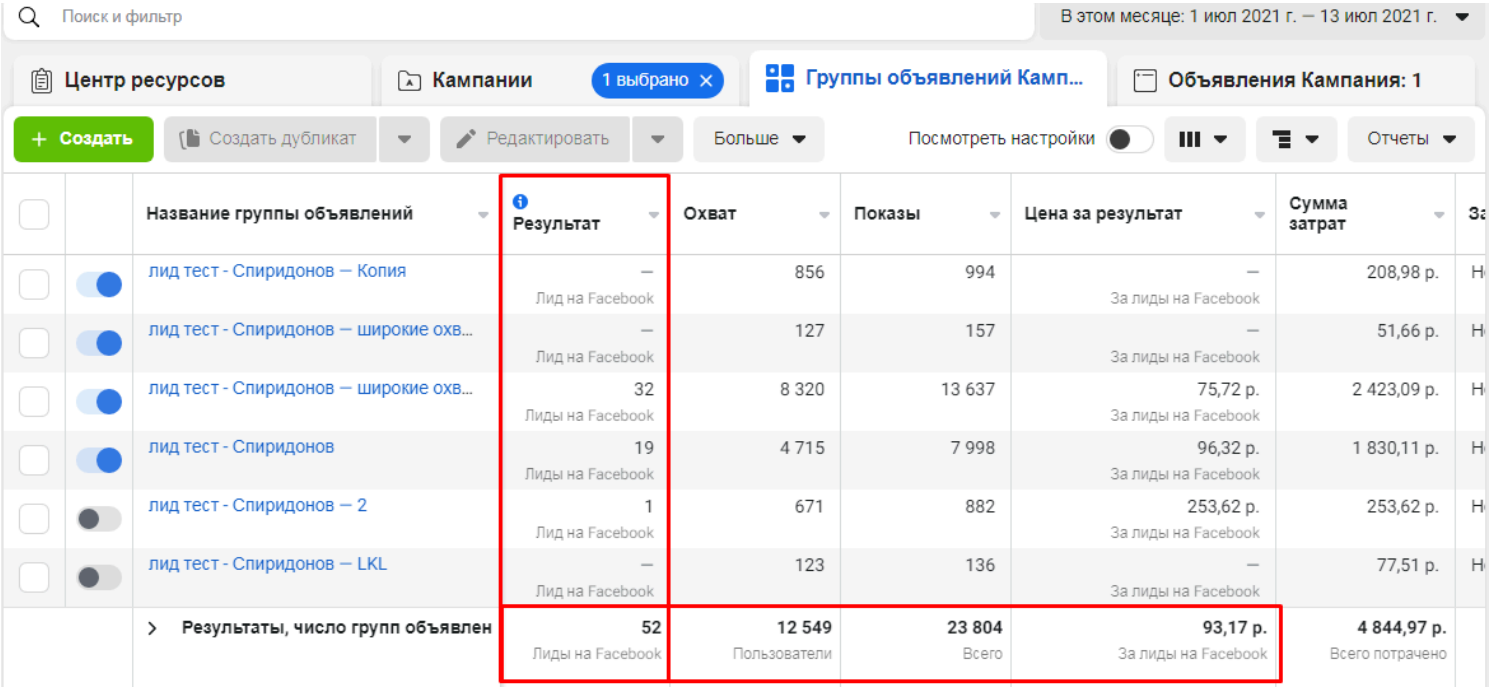
После 2-3 дней работы результаты измерялись.

Таргетолог (лидогенерация) + SMM (частично)

с 06.2021 по наст. время

https://odessa.company Одесса, агентство недвижимости “СТАНДАРТ”

Таргетинг и лидогенерация в фейсбук. Согласно составленному контент-плану организовал регулярный постинг на бизнес странице.



Название группы объявлений	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат
лид тест - Спиридонов — Копия	— Лид на Facebook	856	994	— За лиды на Facebook	208,98 р.
лид тест - Спиридонов — широкие охв...	— Лид на Facebook	127	157	— За лиды на Facebook	51,66 р.
лид тест - Спиридонов — широкие охв...	32 Лиды на Facebook	8 320	13 637	75,72 р. За лиды на Facebook	2 423,09 р.
лид тест - Спиридонов	19 Лиды на Facebook	4 715	7 998	96,32 р. За лиды на Facebook	1 830,11 р.
лид тест - Спиридонов — 2	1 Лид на Facebook	671	882	253,62 р. За лиды на Facebook	253,62 р.
лид тест - Спиридонов — LKL	— Лид на Facebook	123	136	— За лиды на Facebook	77,51 р.
Результаты, число групп объявлен	52 Лиды на Facebook	12 549 Пользователи	23 804 Всего	93,17 р. За лиды на Facebook	4 844,97 р. Всего потрачено

Пример тестового задания: новостройки Одессы

Группы объявлений | СС АН Стандарт (637495890364971) | Обновлено только что | Сбросить черновики | Проверка и публикация

Поиск и фильтр | В этом месяце: 1 июл 2021 г. – 23 июл 2021 г.

Центр ресурсов | Кампании | 1 выбрано | Группы объявлений Камп... | Объявления Кампания: 1

+ Создать | Редактировать | Столбцы: Настраиваемый | Отчеты

Название группы объявлений	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат
лид тест - Спиридонов – 4	9 Лиды на Facebook	2 499	2 735	62,44 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – широкие охваты – 4	– Лид на Facebook	207	270	– За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – 3	13 Лиды на Facebook	3 798	5 199	89,74 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – широкие охваты – 2	5 Лиды на Facebook	1 712	2 072	145,17 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов	38 Лиды на Facebook	7 130	13 597	87,40 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – Копия	– Лид на Facebook	856	994	– За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – 2	1 Лид на Facebook	671	882	253,62 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – широкие охваты	71 Лиды на Facebook	16 769	31 766	78,71 р. За лиды на Facebook	
лид тест - Спиридонов – LKL	– Лид на Facebook	123	136	– За лиды на Facebook	
Результаты, число групп объявлений: 9	137 Лиды на Facebook	25 419 Пользователи	57 651 Всего	87,53 р. За лиды на Facebook	

Работа за неполный месяц с бюджетом 10-25$/день, конверсия в звонок около 70%, конверсия на встречу 33%. Велась рекламная кампания с целью лидогенерация, лид магнит - подборка новостроек с определёнными параметрами, например: близко к морю, без ремонта, с ремонтом, в рассрочку и т.д. Тем самым лиды сегментировались по интересам уже на начальном этапе.

В АН заказчика очень удобная поисковая система на сайте. Так, что сделав подборку по каким либо параметрам, можно сохранить, сделав ссылку на эту подборку. После этого им отправлялась смс-сообщение, потом на вайбер предварительное сообщение. Контакты попадали в CRM Битрикс, где их прозванивали менеджеры и назначали встречи.

Примеры баннеров:
https://drive.google.com/drive/folders/19wlsnxu-WFWmGz-CAW8_Rih7dmV_WfNr?usp=sharing

Таргетолог (лидогенерация)

с 05.2021 по 06.2021 (1 месяц)
https://servicepersonel.com, Каменское (Офіційне працевлаштування в Польщі)
Таргетинг и лидогенерация в фейсбук, привлечение целевой аудитории.

Создание чат бота, наполнение бизнес страницы постами.

Пример чат бата, который сегментировал и квалифицировал лидов:
https://spu.customer.smartsender.eu/lp/5w3CV3rp

Ваш телефон +380 Ваш телефон

Робота в Європі:

- більше 50 перевірених вакансій;
- зарплати - від 25 000 грн.;
- офіційне працевлаштування;
- договір з роботодавцем;
- організація виїзду;
- страхування.

Натисніть на кнопку месенджера:

Telegram Viber

You agree with Terms of use and Privacy policy Powered by Smart Sender

Поиск и фильтр

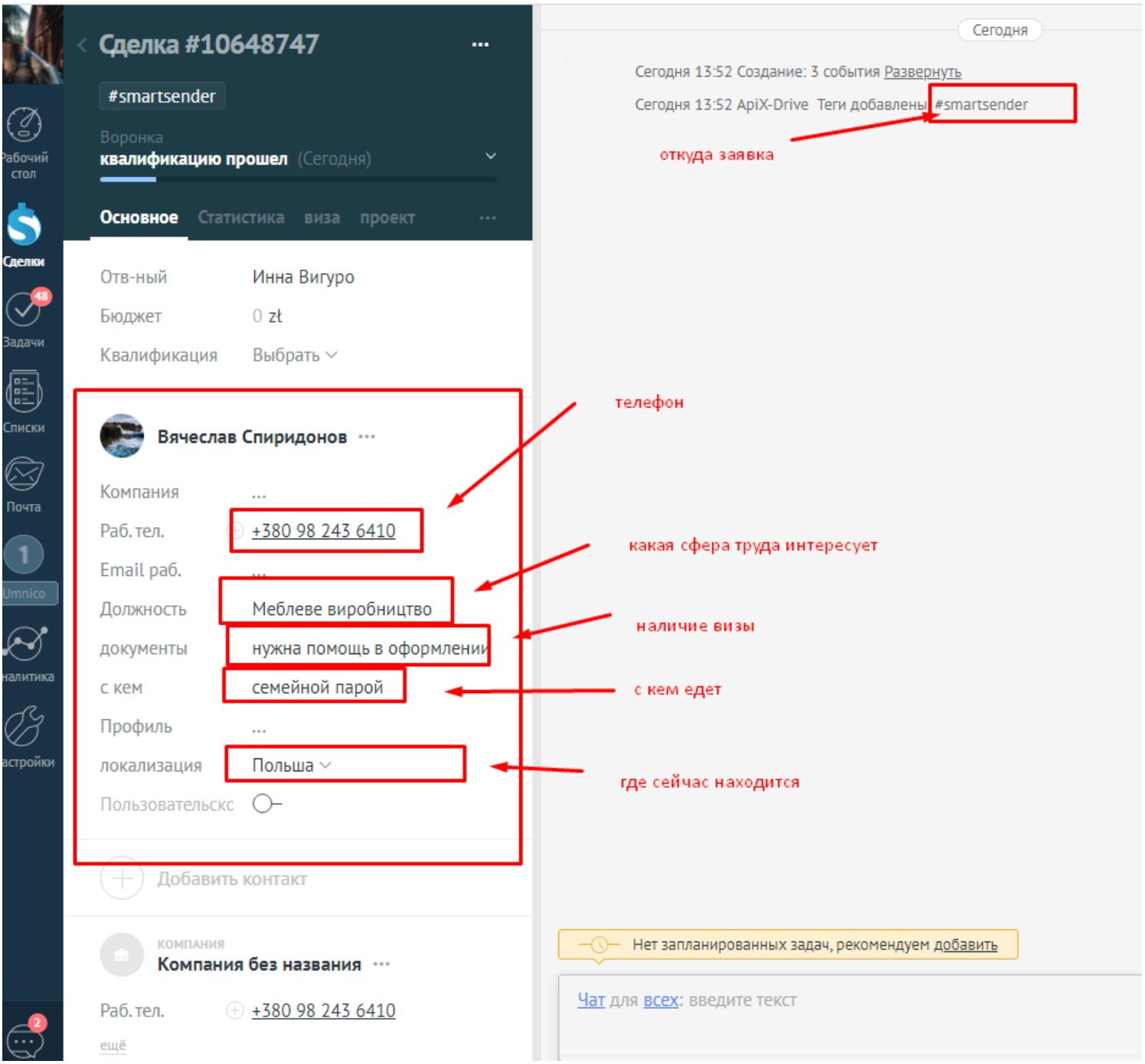
Последние 14 дн.: 31 мая 2021 г. — 13 июн 2021 г.
Примечание: данные за сегодня не включены

Центр ресурсов | Кампании 2 выбраны | Группы объя... 1 выбрано | Объявления Группа объявле...

+ Создать | Дублировать | Редактировать | Больше | Посмотреть настройки | Отчеты

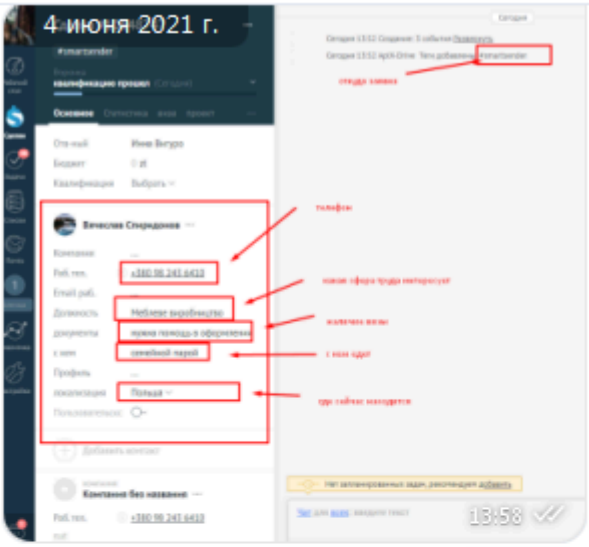
On / Off	Название группы объявлений	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат	Зав
	Новая группа объявлений — 2	43 book	11 173	14 738	0,89 $ За лиды на Facebook	38,35 $	H
	Новая группа объявлений — 2-2	40 book	8 208	11 446	0,77 $ За лиды на Facebook	30,83 $	H
	Новая группа объявлений	16 book	4 542	6 726	1,07 $ За лиды на Facebook	17,13 $	H
	Новая группа объявлений — 2-1	14 book	4 727	5 936	0,90 $ За лиды на Facebook	12,53 $	H
	Новая группа объявлений — 2	9 book	1 410	1 599	0,58 $ За лиды на Facebook	5,26 $	H
	Новая группа объявлений — 2-1	5 book	5 129	6 591	2,28 $ За лиды на Facebook	11,40 $	H
	Новая группа объявлений — 3	5 book	1 487	1 704	0,89 $ За лиды на Facebook	4,47 $	H
	Новая группа объявлений	5 book	2 094	2 408	2,02 $ За лиды на Facebook	10,10 $	H
	Новая группа объявлений — 2-3	2 book	1 064	1 164	0,73 $ За лиды на Facebook	1,46 $	H
	Новая группа объявлений — 2-2	1 book	1 103	1 215	2,49 $ За лиды на Facebook	2,49 $	H
	Новая группа объявлений — 2-...	—	908	1 009	—	2,27 $	Нет
	Результаты, число групп объя	140 ebook	29 689 Пользователи	54 536 Всего	0,97 $ За лиды на Facebook	136,29 $ Всего потрачено	

И привязка к AMO CPM. На скриншоте видно какие данные подтягивались в карточку, что позволяло иметь еще до звонка некоторую первичную информацию о интересах потенциальной аудитории:



Ответ от менеджера компании заказчика:

Rodion Serivce Personel
+380676215353



привет
13:58

так нормально? понятно? все верно?
13:58

это из чат бота
13:59

приветствую
13:59

Вячеслав Спиридонов
Фото

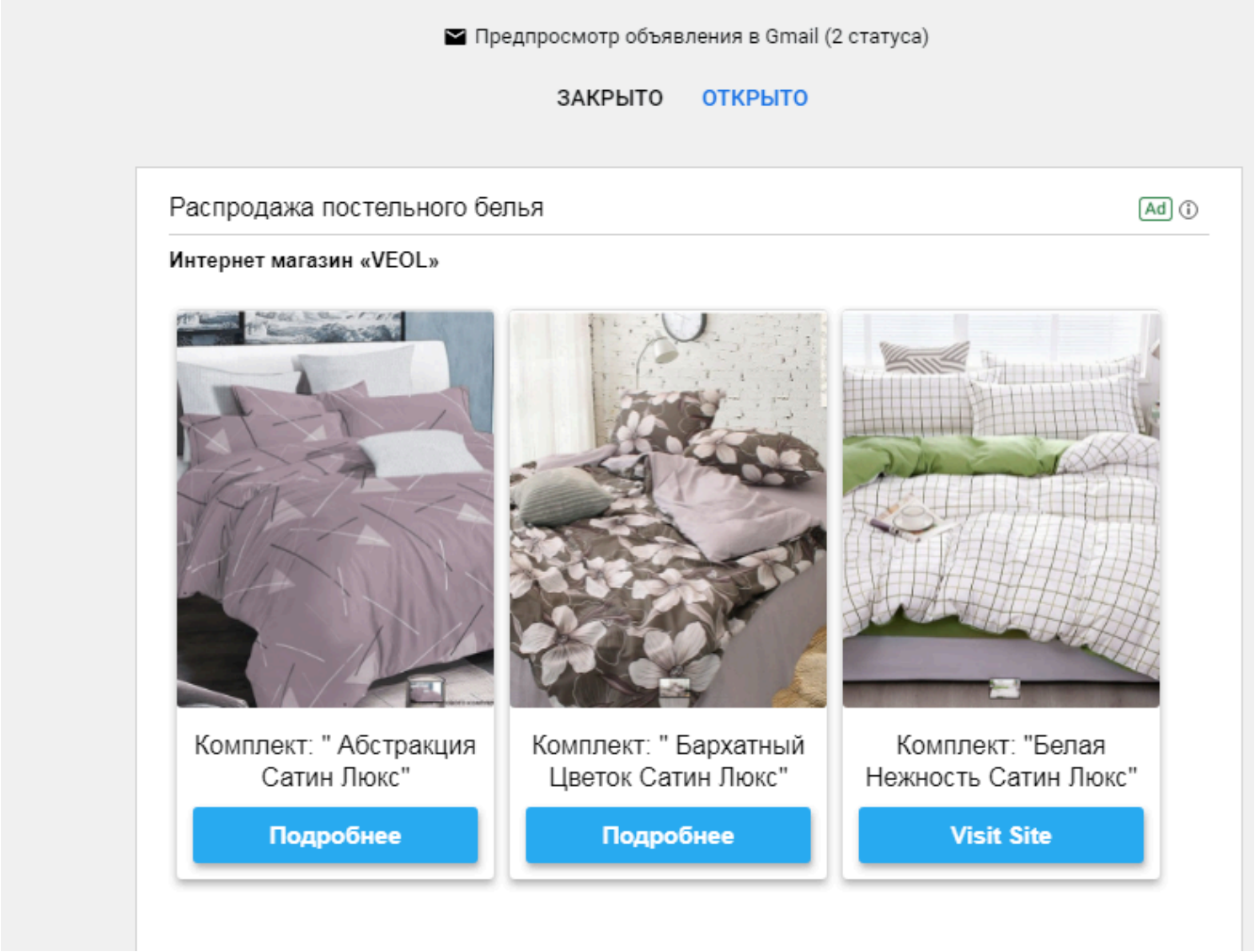
ОГОНЬ🔥🔥
13:59

прекрасно!

Таргетолог (лидогенерация)

с 01.2021 по наст. время
Компания VEOL, Каменское (Продажа постельного белья через интернет магазин)

Создание рекламной баннерной кампании в гугл дискавери:



Статус группы объявлений: **Все, кроме удаленных** ДОБАВИТЬ ФИЛЬТР

ПОИСК СЕГМЕНТ СТОЛБЦЫ ОТЧЕТЫ СКАЧАТЬ РАЗВЕРНУТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Группа объявлений	Кампания	Статус	Клики	Показы	CTR	Средняя цена за клик	Стоимость	Конверсии	Стоимость конв
Страйп Сатин	Discovery-1	Не допущено Кампания приостановлена	221	15 377	1,44 %	1,97 грн.	435,44 грн.	0,00	0,00 грн.
Страйп Сатин	Discovery - 2	Не допущено Кампания приостановлена	187	6 426	2,91 %	1,39 грн.	259,37 грн.	0,00	0,00 грн.
Ренфорс	Discovery - 2	Не допущено Кампания приостановлена	157	3 640	4,31 %	0,77 грн.	120,21 грн.	0,00	0,00 грн.
Сатин	Discovery-1	Приостановлено Кампания приостановлена	30	1 183	2,54 %	3,38 грн.	101,39 грн.	0,00	0,00 грн.
Ренфорс	Discovery-1	Не допущено Кампания приостановлена	23	705	3,26 %	2,82 грн.	64,88 грн.	0,00	0,00 грн.
Сатин	Discovery - 2	Приостановлено Кампания приостановлена	5	623	0,80 %	25,61 грн.	128,06 грн.	0,00	0,00 грн.
Итого (все ...			623	27 954	2,23 %	1,78 грн.	1 109,36 грн.	0,00	0,00 грн.
Итого (акк...			623	27 954	2,23 %	1,78 грн.	1 109,36 грн.	0,00	0,00 грн.

Попробуйте новое мобильное приложение "Google Реклама" | Защитите аккаунт от несанкционированных действий

Кампании

Сегодня 1 июн. 2021 г.

Стоимость Стоимость ТИП ДИАГРАММЫ РАЗВЕРНУТЬ ИЗМЕНИТЬ

Статус кампании: **Все включенные** ДОБАВИТЬ ФИЛЬТР

ПОИСК СЕГМЕНТ СТОЛБЦЫ ОТЧЕТЫ СКАЧАТЬ РАЗВЕРНУТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНО

Кампания	Тип кампании	Клики	Показы	CTR	Средняя цена за клик	Стоимость	Конверсии	Стоимость конв	Коэфф. конверсии	Конверс показ
Discovery - 2	Discovery	187	3 024	6,18 %	0,50 грн.	92,79 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	
Итого (все включенные камп...		187	3 024	6,18 %	0,50 грн.	92,79 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	
Итого (аккаунт)		187	3 035	6,16 %	0,50 грн.	92,90 грн.	0,00	0,00 грн.	0,00 %	

Таргетолог, маркетолог

с 01.2021 по 02.2021 (1 месяц)

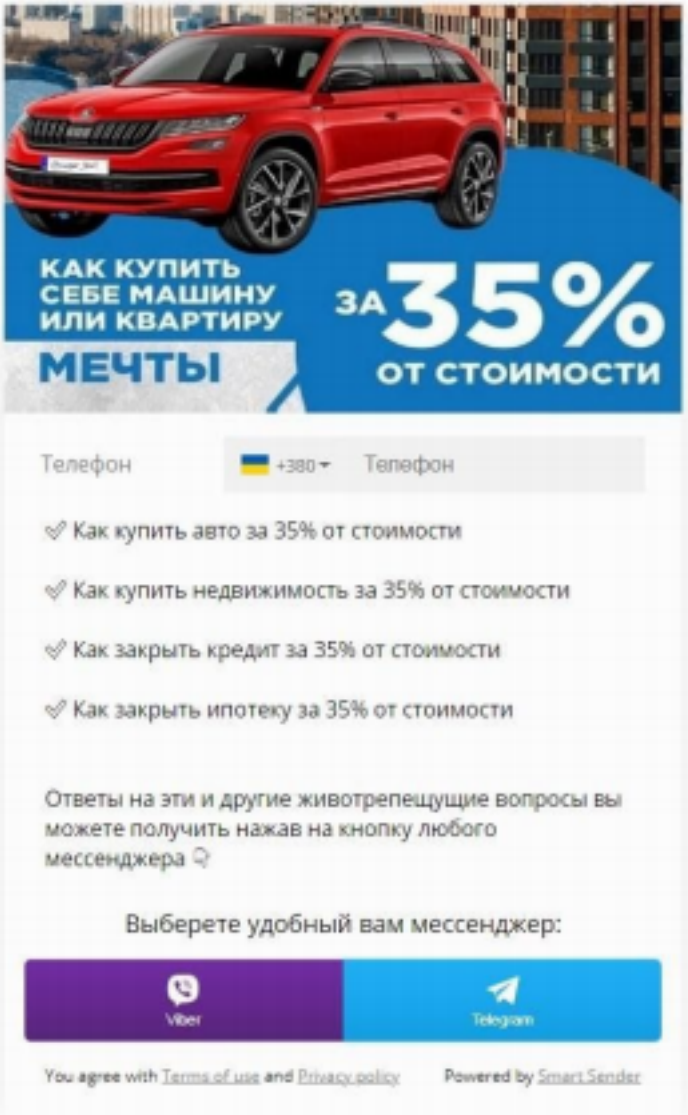
FINIKO, Санкт Петербург (Финансовые услуги, инвестиции, недвижимость - пирамидальная структура. По некоторым данным уже закрылась.)

Разработка, создание, запуск и тестирование системы привлечения потенциальных клиентов (лидов) на консультации. Система основывалась на использовании чат бота с целью сбора аудитории, ознакомлению с предложением и возможностью делать массовые рассылки в мессенджеры Viber и Телеграм.

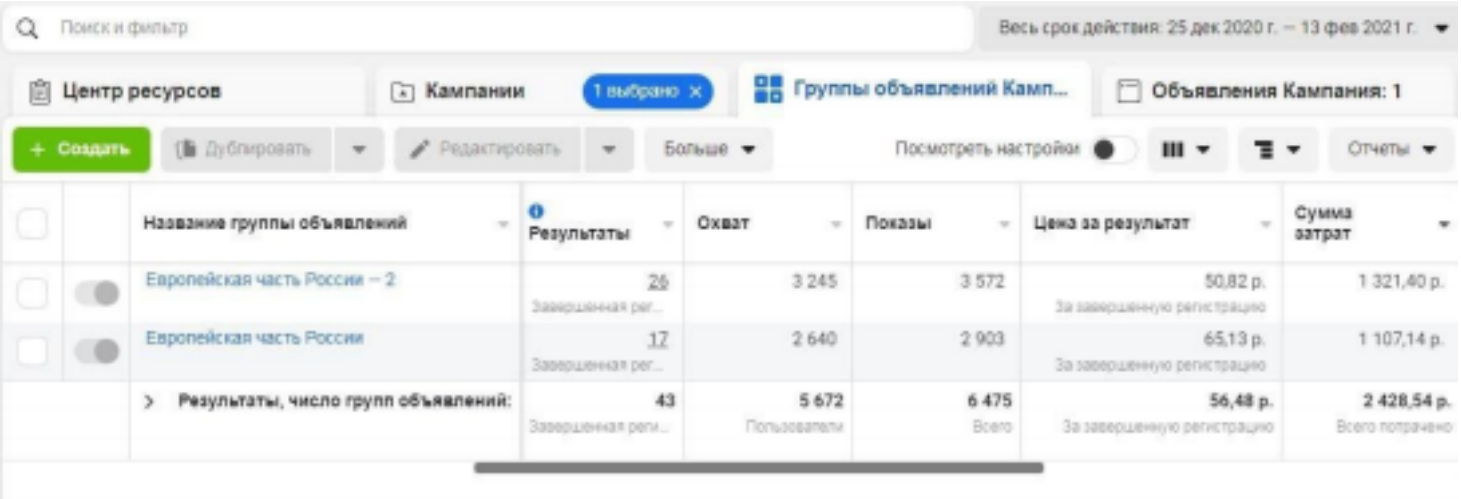
Трафик: таргетированная реклама Фейсбук на мини-лендинг сервиса СмартСендер.

Важное достоинство: трафик можно лить любой, таже с ТикТок и контекстной

рекламы..



Проводилась рекламная кампания всего 5 дней, цель - конверсии в чат бот:



Этот или похожий вариант лидогенерации подходит ко многим сферам, где прямая рекламная кампания запрещена системами.

Таргетолог

с 12.2020 по 01.2021 (1 месяц)

Поставка Стройматериалов, Санкт-Петербург (Компания «Поставка Стройматериалов» - представитель ROCKWOOL® в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.)

Создание таргетированой рекламы на привлечение B2B и B2C клиентов на заявки по поставкам утеплителя ROCKWOOL®.

Посадочной страницей служил WhatsApp бизнес менеджер с автоответчиком. Тем самым мой заказчик получал контакты и возможность предварительной переписки. Потом лишь звонок и продажа.

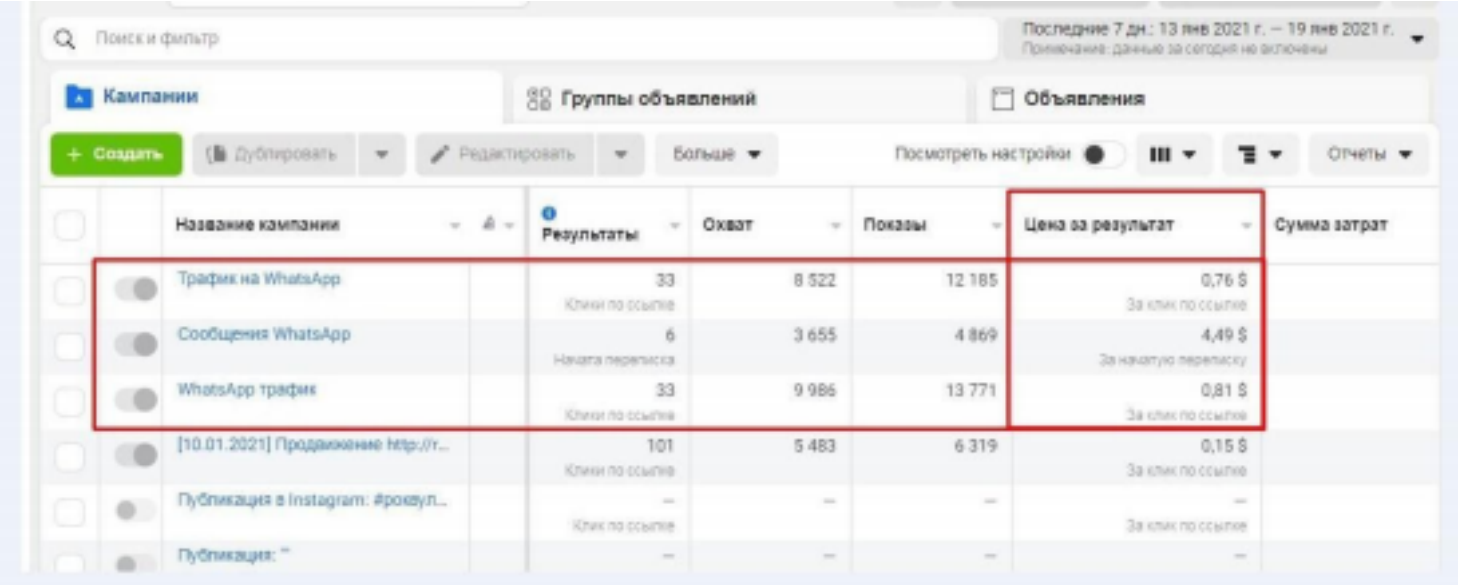
Получалась своеобразная мини-воронка.

Пример этой воронки:

- Ведем на ватсап.
- Диалог в чате
- Звонок
- Продажа

К сожалению заказчик перестал отвечать на сообщения и поэтому не известна причина, почему не продолжена работа далее.

Результат рекламной кампании за неделю:



Арбитраж трафика, Таргетолог

с 05.2020 по 10.2020

Частная компания, Харьков (продажа товаров народного потребления)

Создание, настройка и ведение рекламных кампания с целью максимального количества лидов с оптимальной ценой. Создание видео и баннерной рекламы, создание собственных крео, текстов и т.д. Ведение оптимальных рекламных кампаний (до 200 лидов в рабочий день).

Примеры рекламных кампаний на постельное бельё.

Кампании | 5 выбраны | Группы объявлений Кампании: 5 | Объявления Кампании: 5

+ Создать | Дублировать | Редактировать | Больше | Столбцы: Настраиваемый | Разбивка

Название кампании	Результать	Охват	Показы	Цена за результат
Конверсии (махра) подарочное (Ж) ускоренный	3 На резинці	8 372	8 445	3,20 $ За На резинці
Конверсии (махра) подарочное (Ж)	34 На резинці	42 760	43 304	1,60 $ За На резинці
Конверсии (махра) подарочное (М)	4 На резинці	11 500	12 074	8,40 $ За На резинці
Конверсии (махра) — 2	23 На резинці	32 952	34 290	2,32 $ За На резинці
Конверсии (махра)	2 На резинці	5 930	6 046	3,32 $ За На резинці
Конверсии (махра на резинке)	17 На резинці	25 975	26 171	2,48 $ За На резинці
Конверсии (махра на резинке) - дубль (фикс 2,5 $)	46 На резинці	73 440	73 998	2,68 $ За На резинці
Конверсии (простыня на резинке) - 29.06 — галерея	2 На резинці	305	335	0,31 $ За На резинці
Конверсии (простыня на резинке) - 29.06 — истории	— На резинці	4 135	4 150	— За На резинці
Конверсии (махра на резинке) - 29.06 — LKL	16 На резинці	26 847	26 847	3,43 $ За На резинці
Результаты, число кампаний: 11	196 На резинці	285 887 Пользов...	307 494 Всего	2,58 $ За На резинці

Таргетолог (лидогенерация)

Юриспруденция (Киевская юридическая компания https://www.facebook.com/regserv.biz)

Разработана стратегия для активирования рекламной деятельности, возобновлен регулярный постинг для оживления заброшенных бизнес страниц. Создано порядка 20 рекламных кампаний по схожим предложениям юридической тематики.

Собственно похвастаться особенно нечем: пиксель так и не был подключен, тем самым пиксель не был обучен приводить целевые лиды, к сожалению.

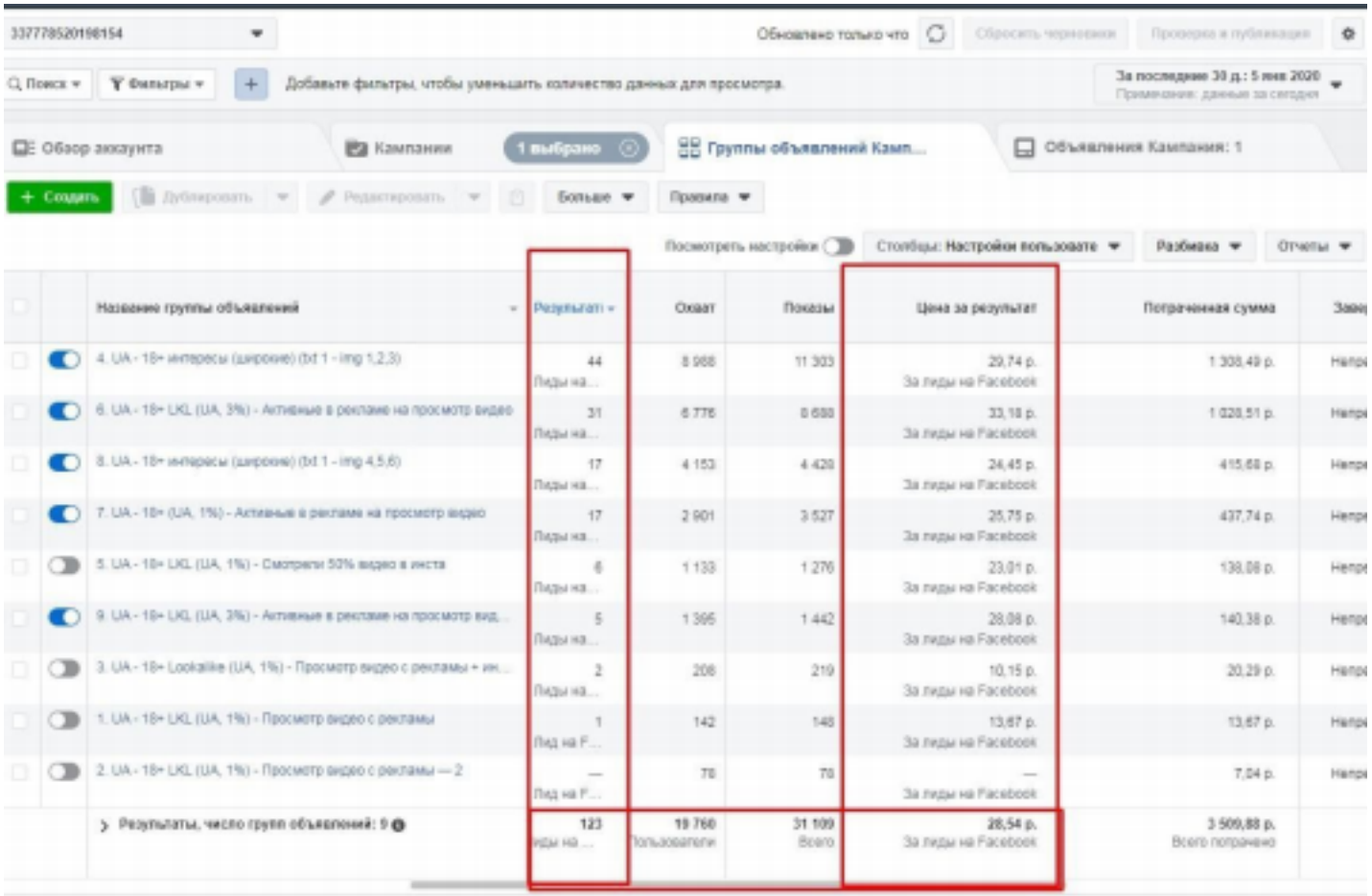
Согласно стратегии, которая надо сказать, была принята руководством на ура, нужно было регулярно записывать 3-5 минутные видео по теме своих услуг, но я их так и не получил.

А поскольку эти видео были частью простейшей (и, надо сказать, эффективной воронки привлечения) то и весь дальнейший смысл работы был практически бесполезен, о чем и был уведомлен заказчик.

Таргетолог (лидогенерация)

с 07.2019 по 11.2019
Школа Английского Языка “StopFail”, Израиль (продажа курсов)

Создание трафика с фейсбук и инстаграм, привлечение аудитории (лидогенерация) по цене до 28,54 р./лид. (скриншот ниже)



Название группы объявлений	Результат	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
4. UA - 18+ интересы (широкие) (txt 1 - img 1,2,3)	44 Лиды на...	8 968	11 303	29,74 р. За лиды на Facebook	1 308,49 р.
6. UA - 18+ LKL (UA, 3%) - Активные в рекламе на просмотр видео	31 Лиды на...	6 776	8 688	33,18 р. За лиды на Facebook	1 028,51 р.
8. UA - 18+ интересы (широкие) (txt 1 - img 4,5,6)	17 Лиды на...	4 153	4 428	24,45 р. За лиды на Facebook	415,68 р.
7. UA - 18+ (UA, 1%) - Активные в рекламе на просмотр видео	17 Лиды на...	2 901	3 527	25,75 р. За лиды на Facebook	437,74 р.
5. UA - 18+ LKL (UA, 1%) - Смотрели 50% видео в инста	6 Лиды на...	1 133	1 276	23,01 р. За лиды на Facebook	138,08 р.
9. UA - 18+ LKL (UA, 3%) - Активные в рекламе на просмотр вид...	5 Лиды на...	1 366	1 442	28,08 р. За лиды на Facebook	140,38 р.
3. UA - 18+ Lookalike (UA, 1%) - Просмотр видео с рекламы + ин...	2 Лиды на...	208	219	10,15 р. За лиды на Facebook	20,29 р.
1. UA - 18+ LKL (UA, 1%) - Просмотр видео с рекламы	1 Лид на F...	142	148	13,67 р. За лиды на Facebook	13,67 р.
2. UA - 18+ LKL (UA, 1%) - Просмотр видео с рекламы — 2	— Лид на F...	78	78	— За лиды на Facebook	7,04 р.
Результаты, число групп объявлений: 9	123 Лиды на ...	19 760 Пользователи	31 109 Всего	28,54 р. За лиды на Facebook	3 509,88 р. Всего потрачено

Таргетолог

с 09.2019 по настоящее время

лидогенерация для партнера сетевой (МЛМ) компании. Напомню, что лид или подписчик до 100 р.(1,58$) считается абсолютно допустимым.

Посмотреть настройки | Столбцы: Настройки пользовате | Разбив

ъявлений	Результаті	Охват	Показы	Цена за результат
	101 Лиды на...	22 344	29 454	0,36 $ За лиды на Facebook
интересы — 2	53 Лиды на...	3 701	4 992	0,30 $ За лиды на Facebook
LKL — 2	37 Лиды на...	1 931	2 475	0,24 $ За лиды на Facebook
интересы + расширение аудитории	31 Лиды на...	2 810	3 451	0,31 $ За лиды на Facebook
интересы	11 Лиды на...	970	1 180	0,42 $ За лиды на Facebook
тест — Копия	10 Лиды на...	729	792	0,39 $ За лиды на Facebook
интересы — 2	9 Лиды на...	295	339	0,16 $ За лиды на Facebook
— 8	7 Лиды на...	3 228	3 503	0,72 $ За лиды на Facebook
— 4	7 Лиды на...	4 424	4 783	0,92 $ За лиды на Facebook
LKL — 2	6	756	806	0,45 $
по групп объявлений: 26	288 Лиды на ...	38 928 Пользователи	56 844 Всего	0,36 $ За лиды на Facebook

Подписчик в сервисе мени-чат:

Поиск | Фильтры | + Добавьте фильтры, чтобы уменьшить количество данных для прос... | За последние 7 дней: 9 июл 2020 г. – 15 июл 2020 г. Примечание: данные за сегодня не включены

Кампании | 1 выбрано | Группы объявлений Кампания: 1 | Объявления Кампания: 1

+ Создать | Дублировать | Редактировать | Больше | Столбцы: Настраиваемый | Разбивка | Отчеты

Название группы объявлений	Результа	Охват	Показы	Цена за результат	Сумма затрат	Завер
UA - 18+ — 4 LKL	458 Начата п...	20 284	24 241	2,40 р. За начатую переписку	1 097,59 р.	Непре
UA - 18+ — 3 LKL	140 Начата п...	8 852	10 103	3,62 р. За начатую переписку	506,79 р.	Непре
UA - 18+ — 5 LKL (UA, 3% to ...	— Начало ...	—	—	— За начатую переписку	—	Непре
UA - 18+ — 4 авто — видео	— Начало ...	—	—	— За начатую переписку	—	Непре
UA - 18+ — 4 авто	— Начало ...	—	—	— За начатую переписку	—	Непре
UA - 18+ — 3 интересы город...	— Начало ...	—	—	— За начатую переписку	—	Непре
UA - 18+ — 2 LKL	— Начало ...	10	12	— За начатую переписку	0,64 р.	Непре
Результаты, число групп объя	598 Начата п...	28 288 Пользов...	34 356 Всего	2,68 р. За начатую переписку	1 605,02 р. Всего потрачено	

Вывод рекламных кампаний на самоокупаемость: создание и тестирование лид магнитов, связок рекламных кампаний, логики и функционала чат бота для прогрева и обучения подписчика и, в конечном итоге, получения контактов подписчика, когда он уже говорит “Хочу купить, куда платить!”

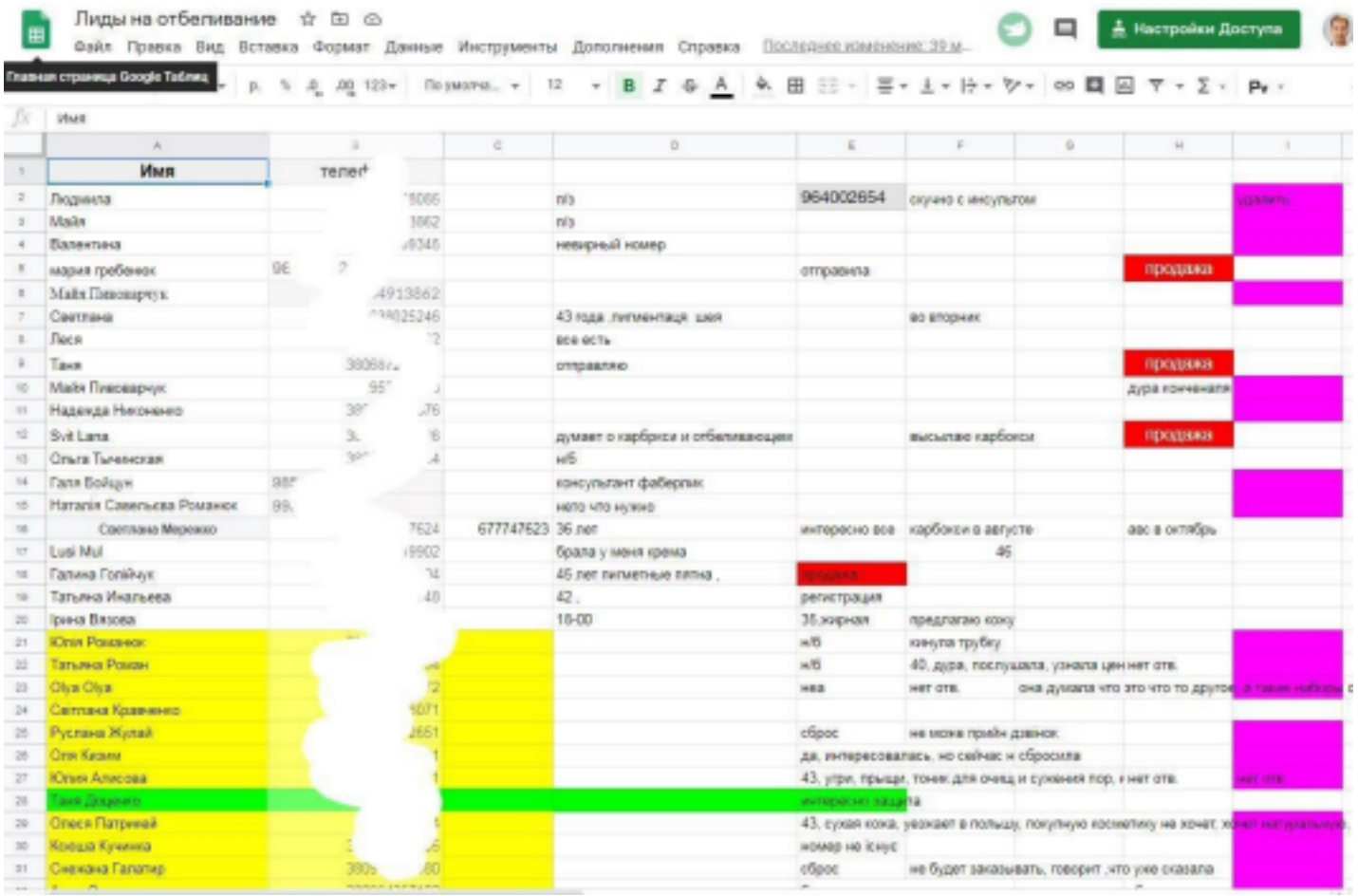
Была разработана логика и последовательность подачи необходимой информации. Владельцем создан видео-миникурс по отбеливанию кожи, на который по началу и привлекалась аудитория с последующим приглашением оставить контакты на консультацию.

Результаты, в начале, были не очень, мягко говоря. А вот когда в рекламу была добавлена ссылка на скачивание PDF файла (лид магнит) - результаты моментально изменились: упала цена привлечения подписчика (с 30 руб. до 3-5 руб). Тем самым резко увеличилось количество подписчиков и, соответственно, количество получаемых контактов на консультации.

Раз в неделю производилась рассылка новостей и полезных материалов.

Открытие таких рассылок - от 80% до 97% - это очень большая цифра. Для сравнения - емайл рассылки - открытие всего 10 - 15 - 20%.

Итог: при дневном бюджете в 4$ в подписчики попадало по 70-100 чел в сутки. Из них оставляли контакты 10-15 чел. Заказчик получал 2-3 продажи ежедневно (набор средств для отбеливания и защиты кожи).



Пример записи контактов из чат бота с отметками менеджеров

Таргетолог

с 09.2019 по 10.2019
Тур агентство "Евротур", Львов (продажа туров)

Создание трафика с фейсбук и инстаграм, привлечение аудитории (лидогенерация) по цене от 0,22$/лид.

Создание чат-бота с сегментацией аудитории по интересам:

- Египет, Маврикий, горящие туры и тому подобное;
- по срочности: завтра, через неделю, в течении месяца или не определился;
- с уведомлениями менеджеру, что хотят поговорить с человеком и многое многое другое.

В конечном итоге - автоматическая запись данных лида (ФИО, интерес и телефон) в гугл таблицу.

Пример такой воронки в чат боте: https://petrovich.customer.smartsender.eu/lp/pGcJoClw

(пример)

Куда отправиться этим летом в отпуск?

Подбор тура в 5 шагов: ответь на несколько вопросов для автоматического подбора тура по твоим интересам и возможностям!

Выбери удобный мессенджер для подбора тура 👇

Telegram

You agree with Terms of use and Privacy policy Powered by Smart Sender

Скриншоты рекламной кампании:

Поиск | Фильтры | Статус показа: Любой | Показы (объявление): > 0 | Очистить | Весь срок действия: 13 дн

Обзор аккаунта | Кампании | Выбрано: 2 | Группы объявлений Камп... | Объявления Кампаний: 2

+ Создать | Дублировать | Редактировать | Больше | Правила

Посмотреть настройки | Столбцы: Результативность | Разбивка | Отч

Название группы объявлений	Результ.	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма	Завершение
Генерация лидов - горячие туры — 1	56 Лиды (Ф...	8 214	9 496	0,18 $ За лид (Форма)	10,33 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 2	32 Лиды (Ф...	4 278	4 639	0,19 $ За лид (Форма)	6,00 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 7 авто	31 Лиды (Ф...	4 663	5 274	0,18 $ За лид (Форма)	5,69 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 3 Посмотреть дина Редактиро Дублиров	25 Лиды (Ф...	4 001	4 804	0,24 $ За лид (Форма)	6,10 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 1	12 Лиды (Ф...	1 474	1 694	0,14 $ За лид (Форма)	1,73 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 7 авто	7 Лиды (Ф...	970	1 046	0,15 $ За лид (Форма)	1,03 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 4 LKL	3 Лиды (Ф...	1 052	1 292	0,78 $ За лид (Форма)	2,33 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 6 Ж_ПК...	— Лид (Фо...	79	81	— За лид (Форма)	0,03 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 25-55_М...	— Лид (Фо...	454	526	— За лид (Форма)	0,96 $	Непрерывная
Генерация лидов - горячие туры — 6 Ж_ПК...	— Лид (Фо...	963	1 126	— За лид (Форма)	1,83 $	Непрерывная
Результаты, число групп объявлений: 1(	166 Лиды (Фо...	22 232 Пользова...	29 978 Всего	0,22 $ За лид (Форма)	36,03 $ Всего потрачено	

Посмотреть настройки | Столбцы: Результативность | Разбивка | Отчеты

Название объявления	Результ.	Охват	Показы	Цена за результат	Оценка качества Диагностика релев...	Оценка коэффициента вовлеченности Диагностика релев...	Оценка коэффициента конверсий Диагностика релев...
- Генерация лидов	46 Лиды (...	5 418	5 937	0,16 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов Посмотрет Редак Дубл	32 Лиды (...	4 103	4 425	0,18 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов — 1	29 Лиды (...	4 110	4 643	0,18 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов	20 Лиды (...	3 516	3 978	0,25 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов — 3	10 Лиды (...	3 170	3 436	0,27 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов	7 Лиды (...	892	969	0,16 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов — 1	7 Лиды (...	775	830	0,13 $ За лид (Форма)	Выше среднего	Выше среднего	Выше среднего
- Генерация лидов — 2	5 Лиды (...	705	826	0,20 $ За лид (Форма)	—	—	—
- Генерация лидов	3 Лиды (...	920	1 081	0,69 $ За лид (Форма)	—	—	—
- Генерация лидов — 2	3	192	193	0,06 $	—	—	—
Результаты, число объявлений: 30	166 Лиды (Фо...	22 232 Пользова...	29 978 Всего	0,22 $ За лид (Форма)			

Так же прекрасно работала воронка в самом чат боте: сегментировала, выявляла потребности и получала контакты подписчика, желающего купить тур.

Маркетолог-таргетолог

с 08.2019 по 10.2019

Миф, интернет-агентство Артема Евженкова

Создание и ведение контекстной рекламы (поиск, на Ютуб и КМС) в ГА и ЯД; создание и ведение таргетированной рекламы на фейсбук и инстаграм, ВКонтакте.

Скриншоты некоторых рекламных кампаний для клиентов:

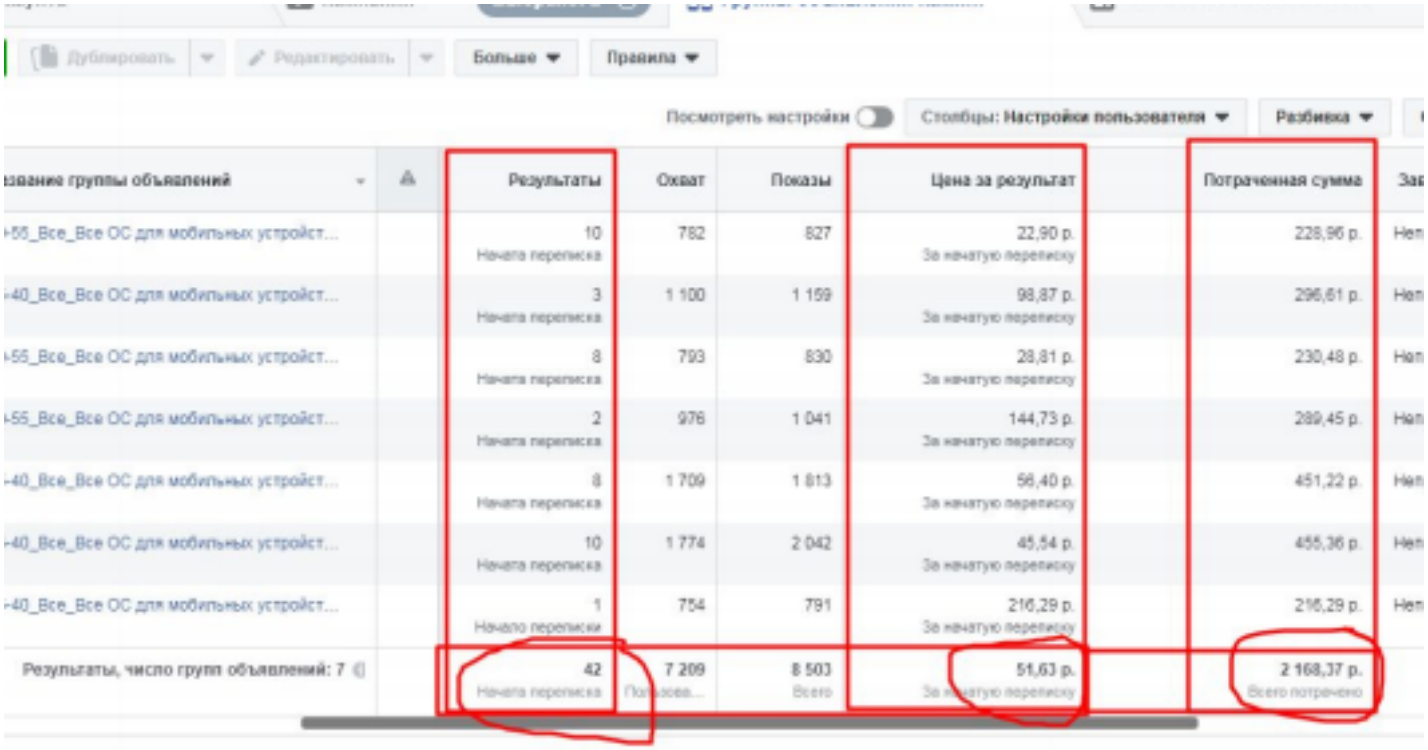
строительство домов на лид магнит

Посмотреть настройки | Столбцы: Настройки пользовате | Разбивка | Отчеты

Название группы объявлений	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
Генерация лидов 30-50 — 1 (с тел.)	2 Лиды (Фор...	65	69	23,48 р. За лид (Форма)	46,95 р.
Генерация лидов 30-50 — 2 (с тел.)	— Лид (Форма)	7	7	— За лид (Форма)	3,27 р.
Генерация лидов 30-50 — 2 (с тел.)	— Лид (Форма)	38	38	— За лид (Форма)	22,75 р.
Генерация лидов 30-50 — 1 (с тел.)	1 Лид (Форма)	43	44	21,23 р. За лид (Форма)	21,23 р.
Генерация лидов 30-50 — 2 (без тел)	— Лид (Форма)	—	—	—	—
Генерация лидов 30-50 — 1 (без тел)	— Лид (Форма)	—	—	—	—
Генерация лидов 30-50 — 1 (без тел)	— Лид (Форма)	—	—	—	—
Генерация лидов 30-50 — 2 (без тел)	— Лид (Форма)	—	—	—	—
Результаты, число групп объявлений: 8	3 Лиды (Форма)	150 Пользователи	158 Всего	31,40 р. За лид (Форма)	94,20 р. Всего потрачено

Пример рекламных кампаний по привлечению подписчиков на вебинары:

Название группы объявлений	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
yes-online - ll reg - t2 Inst	33 anketa	1 285	1 307	34,23 р. За anketa	1 129,61 р.
yes-online - admins - t2 Inst	5 anketa	612	619	87,33 р. За anketa	436,65 р.
yes-online - b owners - t2 Inst	— anketa	—	—	—	—
yes-online - admins — t1 Inst	7 anketa	889	907	78,48 р. За anketa	549,37 р.
yes-online - b owners — t1 Inst	1 anketa	192	193	159,60 р. За anketa	159,60 р.
yes-online - ll reg — t1 Inst	12 anketa	745	760	56,81 р. За anketa	681,68 р.
yes-online - ll v10 - t2 Inst	26 anketa	1 049	1 071	33,18 р. За anketa	862,73 р.
yes-online - ll v10 — t1 Inst	1 anketa	296	298	214,44 р. За anketa	214,44 р.
Результаты, число групп объявлений: 8	85 anketa	4 820 Пользова...	5 155 Всего	47,46 р. За anketa	4 034,08 р. Всего потрачено



Дублировать | Редактировать | Больше | Правила

Посмотреть настройки | Столбцы: Настройки пользователя | Разбивка

Название группы объявлений	Результаты	Охват	Показы	Цена за результат	Потраченная сумма
55_Все_Все ОС для мобильных устройст...	10 Начата переписка	782	827	22,90 р. За начатую переписку	228,96 р.
40_Все_Все ОС для мобильных устройст...	3 Начата переписка	1 100	1 159	98,87 р. За начатую переписку	296,61 р.
55_Все_Все ОС для мобильных устройст...	8 Начата переписка	793	830	28,81 р. За начатую переписку	230,48 р.
55_Все_Все ОС для мобильных устройст...	2 Начата переписка	976	1 041	144,73 р. За начатую переписку	289,45 р.
40_Все_Все ОС для мобильных устройст...	8 Начата переписка	1 709	1 813	56,40 р. За начатую переписку	451,22 р.
40_Все_Все ОС для мобильных устройст...	10 Начата переписка	1 774	2 042	45,54 р. За начатую переписку	455,36 р.
40_Все_Все ОС для мобильных устройст...	1 Начало переписки	754	791	216,29 р. За начатую переписку	216,29 р.
Результаты, число групп объявлений: 7	42 Начата переписка	7 209 Пользова...	8 503 Всего	51,63 р. За начатую переписку	2 168,37 р. Всего потрачено

Маркетолог

с 03.2019 по 10.2019
Solar Solutions, Виноградов (Установка солнечных электростанций на Западной Украине)

Разработка и создание сайта на вордпресс, с заглавной страницей в виде лендинга с каталогом комплектующих и блогом.

Создание и ведение контекстной рекламы (поиск, на Ютуб и КМС) с CTR до 100; создание и ведение таргетированной рекламы на фейсбук.

SMM - ведение бизнес-страницы на фейсбук - на двух языках; создание и обработка видео. Создание аватаров, проработка посадочных страниц для каждой ЦА, создание гипотез, тестирование и ведение рекламных компаний.

Написание продающего сценария и создание видео в VEGAS Pro или Camtasia 9.

Настройка в amoCRM воронки продаж.

Таргетолог

с 06.2017 по 08.2017 (2 месяца)
SalesHub (saleshub.pro), Киев (Сообщество онлайн-предпринимателей, обучение бизнесу на Amazon)

Создание и ведение таргетированной рекламы для клиентов компании. Т. е. привлечение особенного трафика (через розыгрыш купонов на скидку) на страницы Амазон, для максимального ранжирования этих страниц или товара. Рост ранжирования - рост показов на первых позициях и соответственно рост продаж товара в несколько раз.

Начальник SMM отдела

с 07.2016 по 04.2017 (9 месяцев)
UCT (Украина, Казахстан), Киев (Создание сайтов, продвижение, реклама)

Контроль и корректировка работы команды SMM менеджеров. Создание и ведение таргетированной рекламы в ФБ и ИНСТА. Одновременно вел до 10-15 кампаний. Создание и ведение рекламных компаний с темами: продажа шин, новостройки (кстати на порядок эффективнее получалось, чем ГА и ЯД - цена лида была намного ниже), украшения из драгметаллов, косметика и многое многое другое.

Менеджер интернет-проекта

с 01.2016 по 03.2016 (2 месяца)
Цікава кава (https://cikava-kava.com.ua), Днепропетровск
Продажа кофе и чая, ремонт и аренда кофе-машин

Работа в офисе. Заполнение карточек товара на сайте (в тот период был древний самописный сайт); изменение внешнего вида сайта, проведение акций и рекламных кампаний в соцсетях, а также ведение соцсетей.

Создание и ведение рекламы в гугл (поиск и КМС). По итогу: всё так же основным видом деятельности компании остался ремонт и аренда кофе-машин и некоторое количество продаж кофе и чая.

SMM менеджер

с 05.2015 по 07.2015 (2 месяца)
Книжный интернет-магазин Буклетка (https://www.bookletka.com), Кривой Рог
Интернет магазин учебной литературы.

Создание и ведение групп в соцсетях: ФБ, ВК, ОК. Создание и ведение рекламных кампаний ВК с целью развития группы.

Менеджер интернет-проекта

с 04.2015 по 04.2016 (1 год)

Салон красоты "ЛИОН" (http://lion.dp.ua), Днепродзержинск

Ведение соцсетей, проведение акций. Создание и ведение рекламных компаний ВК (редко), ФБ и ИНСТА (очень редко). Создание нового сайта на джумла с более подробными и качественными описаниями услуг салона.

Регулярное обновление и корректировка цен, условий и описаний. Создание на базе сайта сервиса с широкими возможностями: рассылка е-майл сообщений по имеющейся базе клиентов, подписка новых на уведомления и т. д. При работе 2-3 раза в неделю, уже через несколько месяцев четко отслеживался показатель: каждый 3-5 новый клиент приходит благодаря только интернет и это были самые недорогие и целевые клиенты.

Интернет-маркетолог, руководитель проекта

с 07.2014 по 03.2015 (8 месяцев)
Art-style, Днепропетровск (Турецкая одежда оптом)

Разработка и создание новой концепции работы с оптовиками на территории России и Украины; создание и ведение контекстной рекламы.

Контент-менеджер

с 10.2013 по 05.2014 (7 месяцев)
Мебельная страна, Днепропетровск
Продажа мебели для дома

Полная переделка старого сайта на джумла в более современный каталог мебели; подробное оформление карточек товара, категорий, брендов мебели т. д.; заполнение и оформление блога на сайте; создание и ведение контекстной рекламы; создание и ведение страниц в соцсетях: ВК, Одноклассники; создание и обработка видео для рекламных компаний.

Эти же видео транслировались в торговых залах. Самым большим недостатком считаю то, что на каждую рекламную компанию приходилось просто выклянчивать финансы и это при том, что компания постоянно развивалась и внедрялась политика "Мы первые и лучшие в городе". Уже при мне начали открываться новые магазины по городу.

2007 - риелтор в РА "Евродом",

Днепропетровск. Поиск клиентов и продажа недвижимости. Несколько удачных сделок..

2011-- фрилансер

Образование

ДИТ

Техник-электрик, Днепродзержинск
Среднее специальное, с 09.1988 по 03.1992 (3 года 6 месяцев)

Дополнительное образование

- Кирилл Лейцихович "Базовая автоматизация" (2016);
- Зуши Плетнев "Клиенты из Facebook Messenger","Теплые аудитории","Популярные публикации в Facebook" (2018);
- Татьяна Андреева "Система продвижения МЛМ через интернет" (2017);
- "Мгновенный Целевой Трафик из Facebook и Instagram" - Артем Мазур (2019); ● Тренинговый Центр "Connect" - "Контекстная реклама - 1 ЗАЯВКА С 10 ПЕРЕХОДОВ НА САЙТ" (2017)
- “Таргетинг и SMM” Светлана Агапова (2015)

Профессиональные и другие навыки

● Создание сайта , лендинга, интернет-магазина на джумла или вордпресс. На последнем имею несколько прекрасных рабочих шаблонов, используются конструкторы "Элементор" или "WPBakery Page Builder" - изумительные в своих возможностях. Хотя с сайтами работаю неохотно, но умею и люблю.

● Таргетированная реклама ФБ (5 года опыта)
Выше среднего, использую в настоящее время.

● Google AdWords (5 лет опыта)
Средний, использую в настоящее время.

● Photoshop (3 года опыта), Canva
Средний, использую в настоящее время.

● Обработка видео (Camtasia 9 или Sony Vegas Pro) (3 года опыта)
Средний, использую в настоящее время. Создание кратких креативов для рекламных кампаний в фейсбук и инстаграм:

Знание языков

● Английский — начинающий

- Украинский — средний
- Русский — свободно

Баннеры:

По ссылке некоторые примеры баннеров используемых в рекламных кампаниях:

https://drive.google.com/open?id=1XZPjns-cRG5jY3nvfoYxfXGZK-yoSd4V

В последние месяцы начал использовать ChatGPT: тексты постов, статьи. Соответственно для их создания создавал промты (шаблоны) для массового создания текстов. После небольшой вычитки и ручной коррекции выданных ChatGPT текстов их можно смело пускать в работу. Это в несколько раз быстрее, чем писать все с полного нуля и самостоятельно.

О себе:
Активный, целеустремленный, добросовестный, ответственный.
Есть навыки проведения переговоров, коммуникабелен, вежлив и общителен, тактичен.

Инициативен, творческий склад ума, успешно поддерживаю свое здоровье проверенными методиками, занимаюсь самообразованием. Начитан.

Ответственность и способность к контролю и аналитике, управлении показателями посещаемости ресурса.

Способность к авральной интенсивной работе.

Усидчив. Очень усидчив!

Мои недостатки: вникаю в процесс и технологию заказчика! Полное погружение до изучения всех тонкостей и нюансов. Мне это очень помогает в работе. К проекту отношусь идейно - как к своему собственному.

Дополнительная информация

Предпочту УДАЛЕНКУ!

Причина банальна И проста: часто встречаю, что у работодателя на офисе холодина, старые компьютеры и слабый интернет да еще и с перебоями!

У меня же, дома, все с точностью наоборот. И подгонять меня в работе нет необходимости.

Так где я буду наиболее эффективен и полезен?

Создавал целевой трафик на фрилансе:

- по Казахстану: силиконовые импланты, арбитраж: продукты для похудения, отбеливания кожи и т. д.
- по Украине: грузоперевозки, мясо - опт, косметика, китайские товары (подделки типа "Сверхмощный Монокуляр Bushnell"), постельное бельё и т.д.

Вел компании до 5 -7 товаров одновременно.

Невзирая на то, что трафик и показатели были всегда очень приличные (50-60 лидов одного товара в сутки) в конце концов от арбитража для китайских подделок отказался из личных соображений.

Поэтому ТОЛЬКО БЕЛАЯ товарка! 150-300 лидов уже делал в сутки.

----------//----------

Если в 2010 году можно было сделать лендинг, запустить трафик и получить тонну заявок, то в 2021 уже так не получится. Необходимо научиться работать не только на привлечение новых клиентов, но и на удержание.

Прекрасным вариантом для этого может стать - Чат-бот.

Чат-бот - это голубой океан любого бизнеса. Это то, чем не будут заниматься ваши конкуренты!

Чат-бот это:

- высокая открываемость сообщений 90% и выше (в емайл рассылке всего 25%-35%);
- ваши сообщения никогда не попадут в "спам";
- более высокая окупаемость;
- ручная и (или) автоматическая рассылка новостей и статей;
- возможность создать длительные доверительные отношения;
- мизерная цена лида, (в случае запуска РК на мессенджер, т.к привлекается аудитория на которую нет или мизерная конкуренция (пример: цена лида (подписчика) от 0,06$ до 0,7$);

Как всё выглядит?

Обычно, когда к вам попадает холодный, непрогретый лид, менеджеры тратят очень много времени, отвечая на одни и те же вопросы.

На стандартные «почему» и «как», можно настроить чат бот, давая одни и те же развернутые ответы.

Отличные результаты дают квизы (опросники).

Квизы - небольшие текстовые квесты или опросы. Наверняка вы с ними уже сталкивались на сайтах или квиз-лендингах.

Квизы в формате чат-ботов в мессенджерах еще круче, они дают дополнительные преимущества, выполняя разные задачи для бизнеса получая дополнительного подписчика в свою базу.

Зачем нужны квизы?

Квизы задают игровые вопросы клиенту, а в конце опроса предлагают оставить контакт, чтобы получить результаты или консультацию по какому-нибудь вопросу. Это своеобразная форма лид-магнита.

Квизы в чат боте помогает ощутимо “подогреть” входящий трафик, переводя “холодных” клиентов (а именно такие и приходят из рекламы ФБ) во вполне себе “теплых”.

Тем самым продажи своих услуг или товаров совершаются не сразу “в лоб”, а с помощью вовлечения во взаимодействие, плавно подводя клиента к покупке или, по крайней мере к тому, чтоб получить его контакты (телефон или емайл). Даже просто вывести нового клиента на диалог - уже факт попадания его в базу чат бота.

Что делать с этими данными (телефон или емайл) - знают ваши продажники. Если таковых нет - работаем с ними в чат боте.

Задача квиза (да и вообще чат бота) не только вовлечь пользователя в общение с брендом и взять контакт, но и:

- завоевать доверие клиента через доказательство экспертности бренда;
- развлечь пользователя и получить эмоциональную привязку;
- "научить" потенциального клиента пользоваться продуктом (особенно актуально, если продукт новый/сложный);
- квалифицировать лида, понять насколько он готов к покупке;

• собрать кучу данных о клиенте и его отношению к вашему бренду, магазину и т.д.; • сегментировать базу в зависимости от ответов.
• получить телефон или емайл, в зависимости от ситуации.

Постоянно собирая базу всех своих клиентов в чат бот можно будет одной лишь рассылкой увеличить товарооборот в три раза, быстро распродать остатки и проводить другие акции.

База клиентов - это золотой актив любого бизнеса! Если есть эта база в емейлах - несложно перевести их в чат бот.

Всё же почему именно чат бот?

Если Е-майл рассылка - это монолог, то чат бот - это интерактивный собеседник.

С точки зрения клиентов чат-бот компании — обычный консультант. Бот напоминает живого собеседника, может ответить на разные вопросы и найти решение проблемы или вызвать менеджера для консультации.

С точки зрения бизнеса чат-бот — это полноценный маркетинговый инструмент, ведущий клиента по воронке продаж.

В общих чертах все решения направлены на улучшение всего трех основных пунктов:

1. Увеличить количество клиентов.
2. Увеличить частоту покупок одного клиента.
3. Увеличить средний чек с одной сделки.

Как изменится ваш проект, если вы каждый день будете получать массу заявок на ваш товар?

🚀 Формула увеличения выручки x2 (x3, x4, x5 и т.д.)

👉 $ = Leads * Cv% * P * Маржа% * LTV
Где:
✅ Leads - количество лидов (заявок)
✅ Cv% - конверсия из лидов в продажи
✅ P - средний чек
✅ % - маржа
✅ LTV - коэффициент, среднее к-во покупок за расчетный период одним клиентом (Например 1 покупка в месяц, коэф = 1).

Дальше, если мы добьемся увеличения каждого показателя всего на 15%, то получим результат увеличения выручки в два раза.

Например,
Точка А - исходные данные:
👉 $ = 100 * 0,1 * 1000 * 0,2 * 1 = $2 000
Точка Б - увеличили на 15% каждый показатель:
👉🚀 $ = 115 * 0,115 * 1150 * 0,23 * 1,15 = $4 022

❗ Т.е увеличение каждого показателя всего на 15% получаем увеличение выручки x2 ❗

P.S. Уже в который раз сталкиваюсь с одним и тем же: предприниматель, ни в малейшей степени не заботится о том, чтоб собирать свою базу клиентов. Ни в бот телеграм, ни в бот мессенджера фейсбук, не собирает подписчиков на сервисах в виде емайл - никаким другим путем. Особенно это касается арбитражников.

В выигрыше будет тот, кто умеет вовлекать аудиторию и прогревать подписчиков до лояльных клиентов.

Почему чат-бот ЛУЧШЕ:

200 подписчиков в мессенджерах это лучше, чем 2000 в подписчиках страниц. В мессенджерах можно делать рассылки хоть ежечасно, доплат за это не нужно и эти рассылки увидят почти ВСЕ подписчики. Открываемость этих рассылок 90% и более!!! Подписчики же страниц в соцсетях увидят новый пост в 10%-15% случаев,

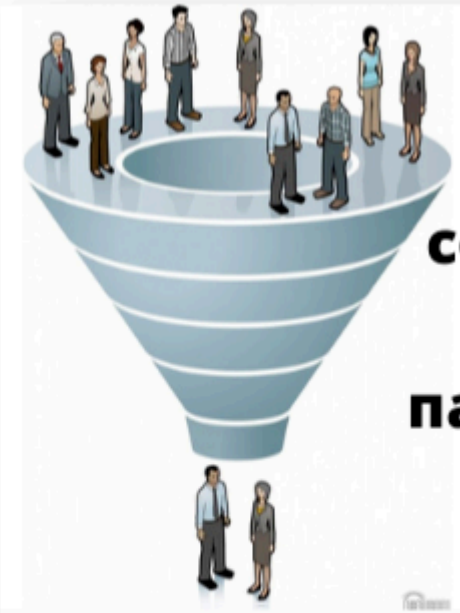
ведь именно так сейчас устроены соцсети.

Нужно создавать свою базу. Потому что трафик всегда будет скакать, в ФБ и гугл всегда будут изменения и даже блокировки, а на свою базу можно продавать не единожды.

P.S. Мессенджер фейсбук не рассматриваю из за последних нововведений и ограничений. Так же не рассматриваю спамные методы, типа рассылок в директ инстаграм.

Думаю хороший вариант создавать свою базу в СмартСендер - https://direct.smartsender.com/referrals/70db4694-0ecc-4e50-8ad9-baae3d53a7a5 (по этой ссылке вам будет бонус на счет в 10$). Отличный русскоязычный сервис. Цены за 1000 подписчиков - от 10$ или 25.5$ на квартал.

Тем более, что можно сделать вот такие или похожие прекрасные лендинги для него:



Как самому создать воронку привлечения партнеров в свою команду

Привет, Коллега!

Приглашаю Вас на вебинар, на котором узнаете:
🎯Пошаговый план действий для создания и обучения своей команды!
🎯Как создать свою автоматизированную воронку привлечения партнеров в свою команду.

Будет практическая информация и бонусы.
🔥🔥🔥До вебинара получите видеоуроки с помощью которых создадите простую воронку и начнете привлекать партнеров.🚀

Для регистрации выберите удобный для Вас мессенджер

Telegram | Viber

You agree with Terms of use and Privacy policy Powered by Smart Sender

Приветствую.
Меня зовут Николай Андрейко.
Я являюсь ТОП-1 Украины и вхожу в ТОП-5 самых крупных директоров в своей компании.
Подключайтесь в мою команду и получите 104 000 грн. бонусами + доход директора от 15 тыс. грн. каждые 3 недели.

В какой мессенджер Вам отправить информацию?

Telegram | Viber

You agree with Terms of use and Privacy policy Powered by Smart Sender

Трафик же можно вести как с контекстной рекламы (Гугл адс, Яндекс Директ) так и с таргетированной (фейсбук, инстаграм, вконтакте).

Плюсом будет то, что менеджеры (продажники) могут при необходимости вести переписку и в вайбер и телеграмм и вконтакте в одном месте.